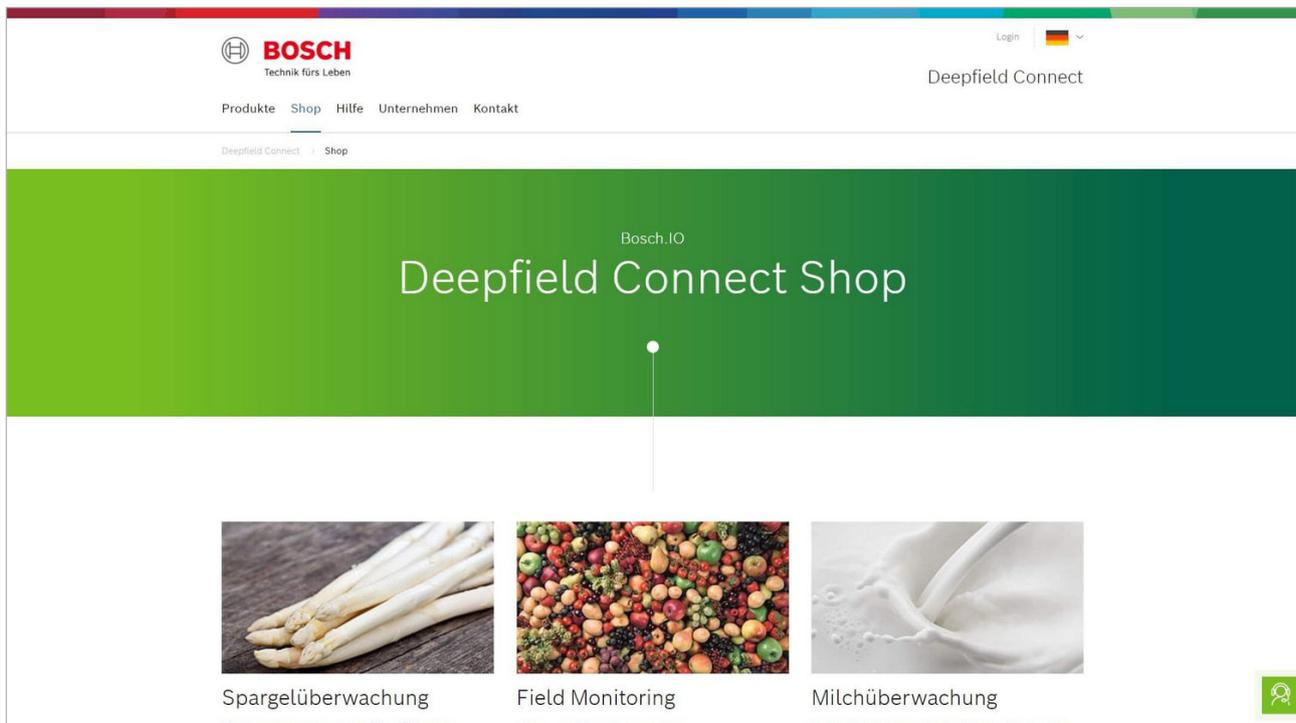




Eine maßgeschneiderte E-Commerce-Lösung für Deepfield Connect von Bosch.IO



Bosch Deepfield Connect benötigte eine Vertriebschnittstelle auf Kundenseite, die in kürzester Zeit in Betrieb genommen werden konnte, aber gleichzeitig die Komplexität eines Großkonzerns berücksichtigt. b13 ist der stolze technische Partner, der interne und externe Systeme integriert und neue Funktionen mit der Qualität liefert, die Menschen von Bosch erwarten.

b13 GmbH
Breitscheidstraße 65
D - 70176 Stuttgart
Tel +49 - 711 46058970
info@b13.com

Geschäftsführer
Benjamin Mack
David Steeb



Alles begann damit, dass Benni, CTO von b13, eingeladen wurde, sich für die Umsetzung eines Online-Shops zu bewerben. „Es wurde schnell klar, dass hier keine typische E-Commerce-Lösung benötigt wird“, erinnert er sich. „Also bohrten wir tiefer, hörten uns die Bedürfnisse an und konzeptionierten einen maßgeschneiderten Shop, der auf die spezifischen Geschäftsanforderungen zugeschnitten war.“

Jedes Jahr eine Rekordernte mit Deepfield Connect

Florian Smarsli, E-Commerce-Manager, erklärt Deepfield Connect. „Landwirte können ihren Ertrag an Feldfrüchten wie z.B. Spargel sowie die Milchproduktion mit Hilfe unseres intelligenten Sensorsystems optimieren. Wir haben eine App, die auf die Sensordaten zurückgreift und zu einer Vielzahl von Themen berät, vom Schutz vor Frost bis zur Vermeidung von Überhitzung in den schützenden Polyäthylen-Tunneln auf den Feldern.“

Das landwirtschaftliche Startup startete im Rahmen des Bosch Grow Inkubatorprogramms. „Im Jahr 2014 hat sich eine Gruppe von Mitarbeitern erfolgreich beworben, um ihre Idee mit Unterstützung des Unternehmens voranzutreiben“, erklärt er.

„Als wir bereit waren, unser Produkt online zu stellen und unsere ersten Abonnements zu verkaufen, benötigten wir eine Website als Vertriebskanal.“

🚩 Also bohrten wir tiefer, hörten uns die Bedürfnisse an und konzeptionierten einen maßgeschneiderten Shop, der auf die spezifischen Geschäftsanforderungen zugeschnitten war. 🚩

– Benni Mack

Agil bleiben im Kontext eines Großkonzerns

Das Bosch Grow Inkubatorprogramm isoliert und schützt Innovatoren und ihre Geschäftsmodelle vor zahlreichen Herausforderungen im Business-Umfeld. Bosch stellt qualifizierte Mitarbeiter, ausreichend Bürofläche und die starke Marke Bosch zur Verfügung, um guten Ideen die bestmöglichen Erfolgchancen zu geben. Dies bringt jedoch gewisse Herausforderungen mit sich.

„Die Arbeit unter der Marke Bosch bedeutet, dass wir hohe Erwartungen an Qualität und Zuverlässigkeit erfüllen und uns an Markenrichtlinien und andere Anforderungen halten müssen“, sagt Florian Smarsli, E-Commerce Manager für Deepfield Connect.

Deepfield Connect musste die Website sowie die Vertriebskanäle schneller auf den Weg bringen, als es die übliche Unternehmensinfrastruktur erlauben würde. Sie brauchten einen technischen Partner, der in der Lage war, sowohl neue als auch bestehende interne Bosch-Systeme zu integrieren und gleichzeitig die Quadratur des Kreises zu schaffen, indem Agilität mit verschiedenen Compliance- und Branding-Anforderungen zu vereinbaren war.

TYPO3 als anwenderfreundliches Schaufenster

Vom ersten Entwurf bis zum Start der Website vergingen nur sieben Wochen. Kunden melden sich für den Service über ein TYPO3-basiertes Frontend an – hier ist das Subscription Management Monsum von FastBill integriert. TYPO3 ist auch mit dem haus-eigenen Authentifizierungsdienst und E-Commerce-System von Bosch sowie dem Zahlungsanbieter Adyen verbunden. Um den Datenschutzbestimmungen von Bosch zu entsprechen, werden in TYPO3 selbst keine Benutzerinformationen gespeichert.

Zusätzlich zu den E-Commerce-Aspekten ist TYPO3 das zentrale Repository für alle Website-Inhalte und seine redaktionelle Drehscheibe, an der die Mitarbeiter diese nach Bedarf bearbeiten und aktualisieren können. Nicht zuletzt ist das CMS TYPO3 ein Open-Source-System; für seine Nutzung fallen keine Lizenzgebühren an, so dass Bosch sein Geld in andere Prioritäten investieren kann.

Ideal für internationale Kunden

Seit ihrem erfolgreichen Pitch im Jahr 2014 hat Deepfield Connect Tausende von Landwirten überzeugt, und es gibt keine Anzeichen dafür, dass sie in ihrem Tempo nachlassen oder keine neuen Funktionen hinzukommen würden.

Zum Beispiel: „Wir haben ein Affiliate-Partnerprogramm gestartet, damit Partner uns Kunden vermitteln und dafür eine Provision erhalten können. Das System kennzeichnet diese Kunden, so dass wir sehen können, welcher Partner eine Zahlung erhalten muss“, sagt Florian.

Das Produkt findet in ganz Europa Anklang. Im Zuge der Erschließung neuer Märkte fügte Deepfield Connect neue Sprachen hinzu und nutzte dabei die verbesserten Fähigkeiten für Mehrsprachigkeit von TYPO3. Derzeit ist die Website in sieben Sprachen verfügbar.

Partnerschaftliche und produktive Kommunikation

„Wir sind Fans des b13-Ethos und der Art, wie sie arbeiten“, schwärmt Florian. „Der Service Desk ist großartig für schnelle Antworten und gut organisiert. Als eine Kollegin im

Marketing eine Praktikantin hatte, die ihr half, konnten wir sie einfach ins System aufnehmen, so dass sie auch Tickets erstellen konnte.“

„Man kann immer jemanden erreichen“, fährt er fort. „Wir haben wöchentliche Besprechungen, um Aufgaben zu priorisieren. Es ist toll, dass man immer mit derselben Kontaktperson spricht, und die Reaktionszeit ist schnell.“

 **Man kann immer jemanden bei b13 erreichen. Wir haben wöchentliche Besprechungen, um Aufgaben zu priorisieren. Es ist toll, dass man immer mit derselben Kontaktperson spricht, und die Reaktionszeit ist schnell.** 

– Florian Smarsli

Partnerschaftliche Zusammenarbeit, um Deepfield Connect agil zu halten

Wir bei b13 lieben es, die wirklichen Bedürfnisse der Kunden zu verstehen, und glauben, dass es entscheidend ist, ein Projekt von Anfang an richtig anzugehen, um ein gutes Ergebnis zu erreichen. Die Frage „Warum?“ ist unser mächtigstes Werkzeug. Auf diese Weise haben wir verstanden, was Deepfield Connect benötigt, und konnten eine Lösung liefern, die für sie und ihre Kunden funktioniert.

Wir sind stolz darauf, ihnen als technischer Partner zur Seite stehen zu dürfen, ihre Bedürfnisse schnell zu verstehen und ihre internen Systeme integrieren zu können. Wir können die Qualität liefern, die Kunden von der Marke Bosch erwarten, während Deepfield Connect gleichzeitig die Freiheit hat, mit der Agilität eines Startups zu arbeiten.